



El cable, la climatización y las energías renovables oxigenan las ventas de la distribución en el primer semestre

- Algunas de las familias que mejor están funcionando en la distribución son el cable, la climatización y las energías renovables.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/noticias/distribucion/206237/cable-climatizacion-energias-renova...>

Lola Sánchez

Miércoles, 10 junio 2026

La incertidumbre de los precios tensiona el comportamiento del mercado de la distribución de material eléctrico, aunque las compañías y grupos mantienen el optimismo gracias al impulso de la transición energética. Según algunos de los principales actores, las soluciones vinculadas a la descarbonización, la movilidad eléctrica y el fuerte encarecimiento de materias primas -como el cobre- sostienen el volumen de negocio y la dinamización de las ventas.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

La **eficiencia energética**, la **climatización** y la **electrificación** se erigen como verdaderos motores de crecimiento en un mercado de demanda desigual. A pesar del impacto directo que la subida de tarifas y el coste de los conductores tienen sobre la facturación, los distribuidores constatan que el éxito actual reside en ofrecer al instalador **soluciones tecnológicas completas**.

Desde el punto de vista de **Grupo Electro Stocks**, el comportamiento del negocio está siendo irregular. Por un lado, los cambios de tarifa y la incertidumbre en torno al suministro han impulsado los esfuerzos de compra y aprovisionamiento. Por otro, la demanda evidencia una **evolución desigual**, con fluctuaciones que trasladan una sensación de ralentización en la ejecución de proyectos.

“Aun así, existen motivos para el **optimismo**. Las inversiones vinculadas a la rehabilitación de edificios o la transición energética nos siguen generando oportunidades

de crecimiento que nos permiten afrontar el segundo semestre con confianza”, explica **Pablo Gosálvez**, director de Compras y Marketing de GES.

David Vadell, gerente de **Matelecsa**, también habla de incertidumbre: “La pandemia, los conflictos geopolíticos o las subidas de materias primas han marcado los últimos años, pero la industria demuestra cada día una gran capacidad de adaptación. La vivienda y el buen patrón general de la economía siguen fomentando la actividad, por lo que creemos que el mercado mantendrá un **buen nivel de trabajo**”.

La facturación de la distribución eléctrica se situó en los **6.035 millones de euros en 2025** frente a los 5.656 millones registrados en 2024.

Otro punto de vista interesante deriva de **Grupo Noria**, que se refiere a un incremento sostenido, maduro y enfocado a soluciones técnicas que favorecen la inversión realizada en ingeniería en las distintas divisiones de producto. “La tendencia nos dice que el sector se concentra. Las empresas y grupos de distribución estamos ganando tamaño y presencia geográfica para proporcionar un **mejor soporte y servicio** a los instaladores”, argumentan desde la

organización.

De igual modo, la agrupación ha pisado el acelerador mediante aperturas y adquisiciones clave, como las recientes incorporaciones de **Distrimel** y **Ceysa** al proyecto de Novelec. “El mercado responde bien si le aseguras proximidad, una logística ágil y, sobre todo, una solvencia técnica que actúe como un verdadero respaldo para el profesional en su labor cotidiana. A su vez, este crecimiento ha estado motivado por las continuas subidas de tarifa y el mayor valor de las instalaciones”, sostienen.

¿Qué familias de producto están funcionando mejor en la distribución?

En el caso de **Sonepar España**, **Alberto Martínez**, vicepresidente de Marketing y Desarrollo de Negocio, apunta hacia un mercado fuerte con demanda estable en todas las actividades de clientes: “El aumento es más reseñable en el **cable**, motivado por el incremento del precio de las materias primas, así como en la **climatización**. También vemos un fuerte repunte en las ventas de energías renovables y movilidad eléctrica”.

David Barrera, CEO de **Grupo Unase**, alude a un ejercicio continuista respecto al ejercicio interior, aunque los almacenes de la central de compras están creciendo en torno a un 7 % de media, especialmente en **conductor**, por el alza de las materias primas, y en productos de **instalación**.

Por categorías, la **gestión de la energía**, la **climatización** y las **energías renovables** despuntan en Grupo Electro Stocks, debido a la necesidad de mejorar la eficiencia energética y de avanzar hacia modelos más sostenibles. Sin embargo, consideran que es importante analizar las cifras con perspectiva y complementar el análisis de la facturación con el de las unidades vendidas.

“No debemos perder de vista que el **incremento de precios** tiene un impacto directo sobre la cifra de negocio. Por lo tanto, resulta imprescindible tenerlo en cuenta a la hora de desgranar los resultados

para obtener una visión más precisa de la evolución real de la demanda y del comportamiento del mercado”, matiza Pablo Gosálvez.

En esta línea, David Vadell (Matelecsa) expone que la familia de **conductor** ha mostrado un comportamiento particularmente positivo. “El aumento del **coste del cobre** ha provocado que muchos clientes adelantaran compras para evitar futuras subidas, lo que ha incentivado la demanda del cable”, detalla.

Cataluña, Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana y País Vasco aglutinaron **3.644 millones de euros del total de facturación de 6.035 millones.**

Respecto a Grupo Noria, pese a que los materiales de la instalación más consolidados mantienen un volumen muy sólido, el verdadero motor se encuentra en las soluciones vinculadas a la **descarbonización** y la **electrificación** de la economía. En este sentido, la compañía está detectando un buen desempeño en tres áreas prioritarias:

- **Eficiencia energética y climatización inteligente.** Sistemas que optimizan el consumo energético y la gestión del confort de forma integrada.
- **Automatización, conectividad y gestión de edificios.** Las soluciones de control de edificios (BMS) y las tecnologías de redes VDI están dejando de ser un extra para convertirse en la norma.
- **Movilidad eléctrica y fotovoltaica.** Aunque el autoconsumo haya madurado, la hibridación de sistemas -generación, almacenamiento, recarga de vehículo eléctrico y aerotermia- aporta valor añadido a las instalaciones.

“Al profesional ya no le vendemos productos sueltos, sino **sistemas completos e integrados**”, finalizan.

Esta noticia tendrá continuidad mañana para abordar los retos y las principales palancas estratégicas de Grupo Electro Stocks, Matelecsa, Grupo Noria, Sonepar España y Grupo Unase.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)